



## Key Account Manager (m/w) westl. Rheinland

### Arbeitgeberbeschreibung

Unser Mandant ist seit ca. 60 Jahren ein erfolgreicher Leistungserbringer im Gesundheitswesen. Jahrelange Erfahrung macht unseren Mandanten zu einem Partner, der seinen Kunden bei speziellen Bedürfnissen zur Seite steht. Die Fachkompetenz, ergänzt durch modernste Technik und innovative Konzepte, werden konsequent eingesetzt, um die Lebensqualität von Menschen zu verbessern. Im Dialog mit Ärzten, Kliniken, Therapeuten und Krankenkassen wird permanent nach Lösungen gesucht und auch gefunden, die einen Ausweg, eine Alternative und echte Hilfe bietet. Die Kombination aus Kompetenz, handwerklichem Geschick, technischem Know-how und natürlichem Einfühlungsvermögen macht das Unternehmen zu einem sehr erfolgreichen Marktteilnehmer. Weit über einhundert Mitarbeiter, ermöglichen eine überdurchschnittliche schnelle Reaktionszeit.

### Aufgaben:

- Ausbau und Betreuung der Bestandskunden (Kliniken, Einrichtungen und Kostenträger)
- Gewinnung von Neukunden (Kliniken, Einrichtungen und ambulante Pflegedienste)
- Weiterentwicklung von Konzepten zur Gewinnung und Bindung von Kunden
- Analyse der Kunden in Bezug auf: Bedarfsermittlung, Potential, Umsatz- und Ertragssituation
- Wettbewerbsbeobachtungen und Analysen, transparente Weiterleitung der Informationen in das Unternehmen
- Markt- und Kundenanalysen zur Weiterentwicklung des Produktportfolios und Serviceleistungen
- Durchführung und Mitwirkung bei Marketingaktionen
- Dokumentation von Besuchsberichten ggf. in der Vertriebsdatenbank

### Stellenanforderung

- Abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung mit mindestens 3 Jahren Vertriebserfahrung im Außendienst im Gesundheitswesen und/oder abgeschlossene Ausbildung beispielsweise in der Orthopädietechnik, und/oder ähnliche Berufen mit Vertriebserfahrung
- Hohe Vertriebskompetenz
- Kundenorientierung bei gleichzeitiger Berücksichtigung der unternehmerischen Interessen Sehr gute Kenntnisse über die Strukturen im Hilfsmittelmarkt (Gesundheitswesen)
- Präsentations- und Verhandlungssicherheit verbunden mit sympathischer Ausstrahlung und Überzeugungskraft
- Abschlusssicherheit
- EDV-Kenntnisse (MS Office)
- Führerschein (Klasse B)

## Leistungen

Die Dotierung erfolgt in Abhängigkeit von der Qualifikation und Berufserfahrung durch ein attraktives, monatliches Festgehalt.

Sonstiges

- Vermögenswirksame Leistungen
- Kfz. zur privaten Nutzung
- Weitere Benefits nach Absprache
- Arbeiten bei einem innovativen jungen Unternehmen

Individuelle Fragen und / oder Ihre Bewerbung richten Sie bitte an unseren Personalberater Carlos Lehmann Job ID 18140

**alamedo Personal- & Projektmanagement GmbH**

**Herrn Carlos Lehmann**

**Marthastr. 16**

**90482 Nürnberg**

**Telefon: 0911 9415132**

**E-Mail: [cl@alamedo.de](mailto:cl@alamedo.de)**